

„Zahnseide neu gedacht“
einfach, effizient, energized

PITCH DECK

January 15, 2025

„Veränderung im Markt schafft neue Chancen“

Die Interdentalreinigung ist ein wichtiges Element der täglichen Mundpflege und Gesundheitsvorsorge. Klinisch bewiesen und von Zahnärzten und Kardiologen empfohlen.

Der Markt der Interdentalprodukte wächst stetig, hat aber gegenüber klassischen Kategorien, wie Zahnbürsten und Zahncremes, noch ein riesiges Potenzial.

Die schwierige Handhabung der existierenden Interdentalprodukte schränkt deren Verwendung und Effektivität stark ein.

Der Markt wartet auf ein Produkt, das die tägliche Interdentalpflege hygienischer, einfacher und effektiver macht, als aktuelle Angebote es können.



Zu kompliziert in der Anwendung

Die manuelle Nutzung von Zahnseide erfordert Übung, Geschick und Zeit. Viele Anwender empfinden sie als umständlich oder unangenehm.

Geringe Nutzungsfrequenz

Obwohl Zahnärzte Zahnseide empfehlen, wird sie im Alltag selten oder unregelmäßig verwendet. → Der gesundheitliche Nutzen bleibt aus.

Ineffektive Reinigung

Ohne gleichmäßige Bewegung und korrekten Druck werden Zahnzwischenräume oft nicht vollständig gereinigt.



Das Problem ist nicht die Zahnseide – sondern die Anwendung

„Vom Faden zum System“

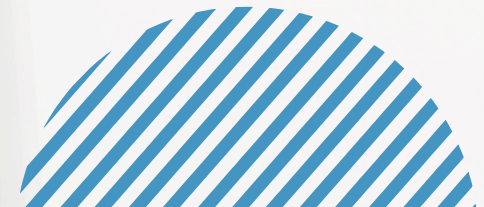
Die erste energized Zahnseide für eine einfache und effektive Anwendung



- passend auf die meisten E-Zahnbürsten
- nachhaltig da kein Extragerät nötig
- einfach in der Handhabung
- hygienisch durch Mediumwechsel
- sehr gute Erreichbarkeit der Zahnzwischenräume
- optimale Reinigungswirkung
- recyclebar
- Schutzrechts- und Designanmeldungen (DE/PTC/WO)
- Designed in Germany



„Endlich einfach. Endlich wirksam.“



„Eine smarte Lösung für jeden Anwender“

- Der Aufsatz überträgt den elektrischen Antrieb direkt auf die Gabel
- Die Zahnseide spannt sich mit dem Einstecken der Gabel
- Die Gabel wird in eine hochfrequente 3D-Bewegung versetzt.
- Die Gabeln werden nach Gebrauch einfach gewechselt



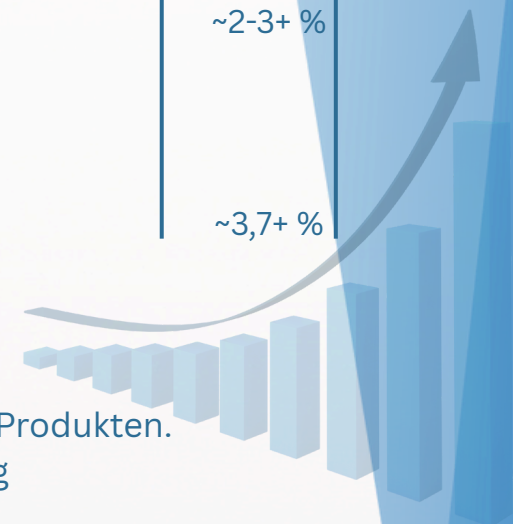
„Umsatz und Marktgröße“

Region	Marktgröße	(Basisjahr)Prognose	CAGR
Zahnseide Einheiten			
Global	~USD 600–750 Mio. (2023-25)	~USD 0,9 – 1.36 Mrd. (2030–35)	~4-6+ %
Deutschland	~USD 95 Mio. (2023)	moderates Wachstum	~2-3+ %
Europa	>350 Mio. Einheiten p.a.		
Zahnseide-Picks			
Global	~USD 688 Mio. (2024)	~USD 954 Mio. (2033)	~3,7+ %

Wachstumstreiber sind:

steigendes Bewusstsein für Mundhygiene, Prävention von Zahnproblemen, Zugang zu Dentalpflege, Nachfrage nach nachhaltigen/biologisch abbaubaren Produkten.

Regionale Dynamik: Nordamerika oft größter Umsatzmarkt, Asien-Pazifik häufig schnellstwachsende Region.



Riesiger "Plug & Play"-Zielmarkt alleine in Deutschland

Über 35 Mio. Menschen in Deutschland nutzen bereits eine elektrische Zahnbürste.

Direkt einsatzbereit: Die Zielgruppe besitzt das Basisgerät bereits – kein zusätzlicher Elektroschrott, **maximale Nachhaltigkeit.**

Enormes Potenzial: Ein gigantischer, sofort adressierbarer Markt für unseren Aufsatz.

Alle Werte basieren auf aggregierten Marktberichten; Unterschiede ergeben sich durch unterschiedliche Marktdefinitionen und Prognosezeiträume. Quellen Marketreportsworld, Global Growth Insights, Marketresearch, Future market Report, Researchnester

„Preisstrategie“

Unsere Pricing-Strategie basiert auf einem skalierbaren Zubehörmodell, ähnlich wie bei bestehenden elektrischen Zahnbürstensystemen. Kunden erwerben zunächst ein Starterprodukt mit dem Zahnseidenaufsatz und kaufen anschließend regelmäßig austauschbare Module nach.

Das Preismodell ermöglicht einen niedrigen Einstiegspreis für Endkunden und gleichzeitig wiederkehrende Umsätze durch Verbrauchskomponenten. Zusätzlich werden Bundles und Mehrfachpackungen angeboten, um den durchschnittlichen Bestellwert zu erhöhen.

Die endgültige Preisstruktur wird während der Pilotphase mit ersten Nutzern und Vertriebspartnern validiert.

Mögliche Endverbraucherpreise:

- Basisprodukt günstig
- Verbrauchsteile werden regelmäßig nachgekauft

Beispielpreis:

- Starter-Kit (Aufsatz + erste Zahnseidengabeln): 14,99-19,99 €
- Zahnseidengabeln / Nachfüllpack: 6,99-9,99 €

Vorteile:

- wiederkehrender Umsatz
- hohe Kundenbindung
- leichter Einstieg für Kunden



Unser Konzept transformiert die tägliche Mundhygiene durch die nahtlose Integration von Zahnseide in bestehende Gewohnheiten. Es ist als hochprofitables Razor-and-Blade-Modell konzipiert, das sich ideal für den globalen Roll-out eignet.

- **Das Produkt-Ökosystem:** Die Basis bildet ein innovativer Zahnseidenaufsatz für motorbetriebene Zahnbürsten (einmaliger Hardware-Verkauf). Die langfristige Profitabilität wird durch wiederkehrende Umsätze (Recurring Revenue) über austauschbare Aufsatzmodule und Refill-Abos gesichert.
- **Omnichannel-Vertrieb:** Die Vertriebsstruktur ist für maximale Skalierbarkeit dreigleisig aufgestellt: Direkter Endkunden-Vertrieb (D2C-Online), strategische Platzierung im Lebensmitteleinzelhandel/Drogeriefachmärkten sowie Empfehlungsmarketing über den Dentalfachhandel.
- **Aktueller Status (Ready for Scale):** Die Erfindung hat den Prototypenstatus erfolgreich durchlaufen. Die Technologie sowie das Design ist über laufende internationale PCT/WO-Anmeldungen (bereits mit ersten positiven Prüfbescheiden) rechtlich umfassend geschützt.

Das Projekt ist bereit für die Pilotserien-Fertigung.



Sale

Sale

Sale

Sale

Sale

Um das volle Potenzial dieser Innovation maximal effizient auszuschöpfen, stehen wir drei strategischen Optionen offen gegenüber:

1. IP & Patent-Asset-Deal

- Der Ansatz: Vollständiger Verkauf des gesamten IP-Portfolios.
- Das Angebot: Übertragung aller Schutzrechte und Schutzrechtsanmeldungen, der vollständigen technischen Dokumentation sowie aller Prototypen- und Entwicklungsdaten.
- Ihr Vorteil: Sofortige und exklusive Integration einer hochinnovativen, geschützten Technologie in Ihr bestehendes Produktportfolio.

2. Technologie-Lizenzierung

- Der Ansatz: Vergabe von exklusiven oder marktbezogenen Lizenzen.
- Das Angebot: Sie erwerben das Recht zur industriellen Fertigung und zum Vertrieb unserer patentierten Zahnseiden-Technologie unter Ihrer eigenen starken Marke.
- Ihr Vorteil: Schnelle Time-to-Market und technologischer Vorsprung im Regal, während die IP-Verantwortung flexibel geregelt bleibt.

3. Co-Development & Investment

- Der Ansatz: Strategische Partnerschaft / Pre-Seed-Investment.
- Das Angebot: Wir nutzen Ihr Kapital und Ihre Branchen-Expertise zur Finanzierung der Pilotserie.
Unser Team treibt die Produkt- und Markenentwicklung weiter voran.
- Ihr Vorteil: Langfristige Partizipation an einer disruptiven Dental-Marke mit hohem Margenpotenzial und wiederkehrenden Umsätzen (Abo-Modell).

Lassen Sie uns gemeinsam den Mundhygiene-Markt revolutionieren. Welcher Weg passt zu Ihrer Strategie?

WIR FREUEN UNS AUF IHR FEEDBACK

Circle GmbH engineering solutions

Andreas Legner

Buderusstr.12

35789 Weilmünster

a.legner@circle-gmbh.de

Tel.: 01772874210